Ceifeiros da Obra

BOLETIM INFORMATIVO
DO DEPARTAMENTO
DE COLPORTAGEM
DA UMARBRA

Responsável:

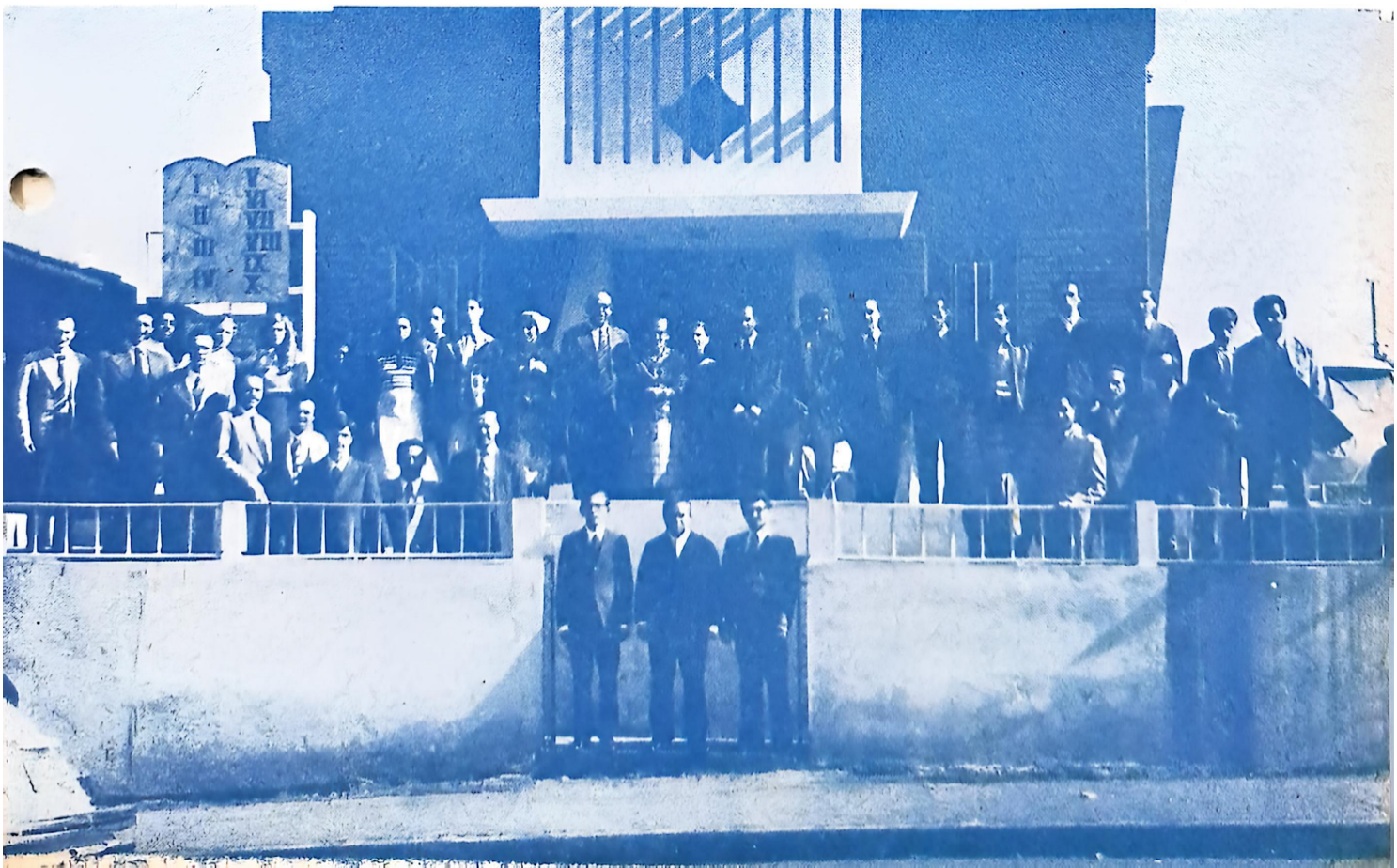
Samuel A. Monteiro

NÚMERO 4 — 1976

OUTUBRO A DEZEMBRO

CEIFEIROS DA OBRA

Londrina Ganha Novo Templo



DECLARAÇÃO (Transcrição literal)

RESULTADO DE EXAME

LAB. PROFESSOR MARIANO CASTELO BRANCO

C. P. F. 002057963120 CRM-n.º 4

Rua Miguel Couto 139 - Tel. 2806 - Teresina - Piauí.

Eu, com a idade de 64 anos e há 4 anos sofrendo de DIABETE, sempre sendo medicado pelos médicos, nunca fiquei curado, mas tendo comprado uma bela coleção de livros AS PLANTAS CURAM e nos quais se ensina o limão com sal e bicarbonato de sódio, fiz o tratamento como ensina o livro. Fiz o último exame neste laboratório em 19/08/76. O médico atestou que estou curado, graças a Deus.

Manoel Lopes de Oliveira

Rua Picos 2831/sul Bairro

Piçarra Teresina - Piauí

05/09/76.

Pensamentos...

Um livro aberto é um cérebro que fala;

fechado, um amigo que espera;

esquecido, uma alma que perdoa;

destruído, um coração que chora.

Receba prazeirosamente o vendedor de livros em seu escritório ou residência. Ele é um divulgador de cultura.

Os livros são lâmpadas que não se apagam.

Oh! Bendito o que semeia
Livros... livros a mão cheia...
E manda o povo pensar!
O livro caindo n'alma,
É germe — que faz a palma,
É chuva — que faz o mar.

Castro Alves.

O VALOR DO SORRISO (Transcrito)

Um sorriso nada custa,
Mas vale muito, muito,
Enriquece quem o ganha,
Quem o dá não fica pobre.
Dura apenas um instante,
Mas pode na lembrança
Durar eternamente.
Ninguém é rico assim
Que o possa desprezar
Nem é tão miserável
Que o possa recusar.
Traz ao lar felicidade,

De uma profunda amizade
É a prova mais palpável.
Um sorriso dá repouso
A quem se acha cansado,
Dá nova força e coragem
A quem está desanimado.
Consola na tristeza,
E em todas as penas,
É o mais caseiro remédio.
Bem assim ninguém o compra
Nem empresta, nem o rouba,

Pois só vale no instante
Em que o damos livremente.
E se um dia encontrardes
Quem vos negue um sorriso,
Generosos dai-lhe o vosso,
Pois ninguém precisa tanto
Do conforto de um sorriso
Como aquele pobrezinho,
Que fechado em si, sozinho,
Não aprendeu a dá-lo.

Feliz Ano Novo

Aos nossos irmãos no trabalho que conosco labutaram mais um ano em frentes diferentes de uma luta, sinceros votos de um feliz e próspero ano novo, e que todos os dias do ano sejam uma seqüência de proveitosas realizações e repletos de paz e felicidades.

São os nossos ardentes votos.

ADEUS 1976

S. A. Monteiro

Finda-se mais um ano, passando para a eternidade os seus 365 dias, com um relatório que não pode ser mudado nem apagado, repleto de acontecimentos históricos, heróicos e de fracassos assinalados na vida de países e de indivíduos.

Qual será o relatório que gravaste durante este ano? Terias prazer em revê-lo, diante de outras pessoas, em uma fita gravada ou fotografada? Como passaste as 24 horas de cada dia do ano? Quantas horas trabalhaste? Quantas horas perdeste? Quantas oportunidades passaram sem ser aproveitadas? O que ganhaste e o que perdeste em todos esses dias? Se cada colportor se sentar, tomar lápis e papel e analisar todas essas perguntas, ainda que para tal gaste um dia de trabalho, cremos que será recompensado, pois apesar de não recuperarmos o passado, podemos, contudo, planejar melhor o futuro.

Vê na tua agenda diária cada dia do ano, e como usaste as suas horas, quanto vendeste em cada semana, cada mês, cada trimestre, e em todo o ano.

Faze um cálculo: se durante o ano trabalhaste 800 horas, pouco mais de 2,30 h por dia, e entregaste Cr$ 60.000,00, então tiveste uma média de Cr$ 75,00 por hora, Cr$ 5.000,00 por mês, um salário de Cr$ 2.500,00. Vê o prejuízo: o mês tem 25 dias; se trabalhasses 6 horas por dia, em vez de menos de três, poderias trabalhar 150 horas por mês; multiplicando essas horas por doze meses teremos 1.800 horas que a Cr$ 75,00 cada, resultaria numa entrega de Cr$ 135.000,00, Cr$ 11.250,00 por mês, um salário de Cr$ 5.625,00; aumentando o teu salário em Cr$ 3.125,00 por mês, que multiplicado por 12 proporcionaria um lucro anual de Cr$ 37.500,00, o qual daria para comprar um carro OK para te facilitar o trabalho, dar-te maior conforto, aumentar-te as vendas, e poderes ir aonde um colportor sem veículo não pode ir.

Poderias também, ao invés do carro, dar entrada em uma casa e deixar de pagar aluguel, ou se não és casado, preparar-te para o casamento.

Depois de terminares essa análise não pares desanimado, mas faze algo que te ajude no próximo ano. Estabelece para ti um alvo: Ser o melhor colportor, o mais pontual, o que mais aproveita o tempo, o campeão de vendas não só da Associação, mas também da União. O mais estudioso, o melhor ganhador de almas, etc., etc.

Faze um programa para ti, com horas determinadas para levantar, ler, trabalhar, etc.

Faze um alvo de vendas para cada dia, cada semana, cada mês e cada trimestre, e luta por alcançá-lo; se ao chegar a tarde não o tiveres alcançado, continua trabalhando até alcançá-lo. Não faças um alvo baixo, e não pares ao alcançá-lo. O alvo é aspiração, e esta é o magneto que põe em funcionamento toda a máquina.

Em uma reunião de vendedores realizada em São Paulo, um professor perguntou quanto precisa ganhar um vendedor, e depois de muita discussão concluiu-se que para viver normalmente uma pessoa precisa ganhar Cr$ 7.000,00, portanto um colportor precisa entregar Cr$ 14.000,00 por mês; mas o alvo deve ser Cr$ 20,000,00 no mínimo, ou seja Cr$ 800,00 por dia que é igual a menos de duas coleções de 5 livros, ou 5 livros Hortaliças no preço novo.

Cremos que ninguém dirá que não é possível um colportor que conhece bem os livros, e saiba trabalhar, vender 5 livros por dia.

Para auxiliar o pensamento exposto, transcrevemos a seguir um artigo já publicado na nossa revista em anos passados, que é muito importante.

" 'Não te afastes do caminho traçado, nem mudes a rota empreendida, pois que A OBSERVÂNCIA DE UM PROGRAMA e a TENACIDADE no exercício de uma profissão escolhida são elementos essenciais de triunfo.

"'A história da humanidade está cheia de exemplos edificantes de homens que se tornaram vitoriosos pelo ímpeto das suas investidas e pela persistência dos seus ataques. Imita o exemplo desses valorosos lutadores.

"'Como os guerreiros antigos, que se protegiam sob pesados escudos, faze da VONTADE o teu escudo, e sob a sua égide sairás vitorioso de todos os ataques dos teus inimigos.

"'Para o homem que QUER, não há obstáculo que ele não sobrepuje, não há tropeço que ele não vença, não há barreira que ele não transponha, não há força que o detenha, não há inimigo que o desbarate.

"'Sem a concorrência dos fatores 'Entusiasmo', 'Meta Definida', e 'Ação Realizadora', nenhuma vitória é possível. Toda conquista vitoriosa deve ser conseguida a custa de esforço e persistência, para ser duradoura e bela. Daí o velho aforismo: 'quem vence sem luta triunfa sem glória'.

"As vitórias obtidas sem trabalho, os altos cargos conseguidos por proteção, as honras conferidas sem mérito, as fortunas adquiridas sem honestidade, as coroas alcançadas sem dignidade são triunfos sem glória, são palmas emurchecidas, são castelos fundados sobre a areia, semelhantes à estátua de Nabucodonozor, cujo corpo era feito de metais preciosos, mas assentado sobre pernas de saibro.

"Estes triunfos ilusórios, estas glórias fictícias, estas conquistas sem méritos, estes louros sem consistência, podem ter em seu favor o aparato faustoso, as palmas e as ovações da multidão, os proveitos materiais e transitórios; falta-lhes, porém o cunho da verdadeira grandeza, o valor intrínseco e perdurável. Somente estas qualidades lhes permitirão afrontar a cavalgada dos séculos demolidores, conservando sempre vivo, como o fogo sagrado das vestais romanas, o halo de claridade da sua auréola triunfal.

"'Foi sobre esta verdadeira grandeza, sobre este valor intrínseco e perdurável, que os triunfadores de todos os tempos assentaram a imortalidade da sua fama. Estas legiões de homens que por atos heróicos e inacessíveis à vulgaridade, conseguiram impor-se à admiração universal, trouxeram dos seus maiores, ou conseguiram a custa de esforço e perseverança, as qualidades básicas dos seus triunfos".

"Se, na expressão do apóstolo, a fé remove montanhas, eles tiveram a mais inabalável fé no êxito dos seus empreendimentos, a mais firme confiança no resultado das suas investidas. Todos nós podemos remover as nossas montanhas, aplainar os nossos vales, atravessar os nossos despenhadeiros, com esta fé, que tem, às vezes, a veemência dos tanques de guerra e outras vezes a serenidade do mar tranqüilo, sempre com o ponto de mira diante dos nossos olhos: VENCER! Sempre com o nosso objetivo diante do pensamento: ALCANÇAR!

"Diz o Salvador: 'Querit et invenietis; PULSATE ET APERIETUR VOBIS', isto é, 'Procura e acharás, BATE E SERÁS ATENDIDO'. E diz ainda Marden, em seu admirável livro 'Sobre la Marcha': 'É inútil tentar deter um homem possuído de irredutível determinação, pois as dúvidas e os receios fogem diante de uma vontade firme e decidida. É assombroso ver como todas as forças mentais se apressam em acudir em auxílio daquele que põe toda a sua alma a serviço de uma inquebrantável determinação'.

(Continua na pág. 10)

Inauguração da Igreja, Curso de Obreiros e Colportores em Londrina, PR

Samuel A. Monteiro

Em virtude da decisão da Prefeitura de Londrina de alargar a rua Jacarezinho, a nossa igreja teve que ser demolida e construída novamente.

"Há males que vêm para bem", diz um adágio popular. Foi exatamente o que aconteceu em Londrina, pois demoliu-se uma igreja antiga de madeira e próximo do mesmo lugar ergueu-se uma igreja de material, com linhas modernas como se pode ver no clichê da capa. Posto que o alargamento da rua estivesse programado desde quando foi construída a primeira igreja, Deus operou maravilhosamente tocando no coração das autoridades municipais. Estas, atendendo a solicitação insistente do nosso estimado irmão obreiro e construtor Aldo Bernardino, contribuíram com uma indenização de Cr$ 100.000,00 ou seja 85% do custo da nova igreja.

Era o dia 15 de outubro. De vários lugares da Associação começaram a chegar os irmãos para aquela festa espiritual, e ao pôr-do-Sol, na porta da igreja, os irmãos se reuniram e sob a liderança do irmão Juracy J. Barrozo, deu-se início à solenidade de inauguração.

O irmão Aldo entregou a chave ao irmão Antônio Xavier, presidente da Associação, e este deu-a ao irmão Juracy, o qual depois de ler um texto da Palavra de Deus e proferir uma oração, abriu a porta da igreja e os irmãos, entoando o hino "A nós a porta franca está", entraram e ocuparam os lugares disponíveis, os quais se demonstraram insuficientes para o número de irmãos que se fizeram presentes. A primeira apresentação coube ao coro local que entoou as belas estrofes do hino "Hoje Inaugura-se Aqui, Santo Deus". O irmão Aldo deu breve relatório da primeira igreja e da construção desta, relembrando os primeiros irmãos de Londrina, Irmão Pedro Fabri e Leopoldina, que com sua idade de mais de 90 anos, estavam presentes naquele momento louvando e bendizendo a Deus.

O irmão Juracy Barrozo pronunciou o sermão inaugural e, acompanhados por todos os irmãos, pronunciou as palavras "Inauguramos esta igreja ó Deus a Ti". Foram apresentados vários hinos especiais e os irmãos felizes e contentes foram despedidos para o repouso.

O sábado amanheceu lindo e às 8,00 h iniciaram-se os trabalhos com a classe de professores. A seguir foi realizado o estudo das lições da Escola Sabatina e a apresentação do sermão pelo irmão Juracy. À tarde tivemos uma linda reunião de ações de graças e uma animada liga juvenil com hinos, poesias, etc., a qual prolongou-se até o pôr-do-Sol.

No domingo, às 8,30 h, foi dada abertura ao curso de obreiros e de colportores com palavras de ânimo e boas vindas aos presentes, pelos irmãos A. Xavier (presidente da Associação), J. J. Barrozo (presidente da União), Antônio Lucareli (diretor dos colportores da Associação), o articulista (diretor do Depto. de Colportagem da União) e o irmão Antônio Thomé (pastor auxiliar da Associação).

Tivemos um belo estudo sobre a consagração e outro sobre a justificação pela fé, passando assim as horas da manhã. A tarde foi livre em virtude de termos dois casamentos para as 17,00 h, e aproveitando essas horas, aceitamos a amável hospitalidade do irmão Horst Bayer, no sítio onde tivemos um lauto almoço e um passeio ao ar livre.

Às 18,30 h foram realizados os dois enlaces matrimoniais dos irmãos Elias G. de Oliveira, cooperador em nossa gráfica, e Jair Monaceli, colportor da Asparomat que trabalha atualmente em Mato Grosso. Da solenidade participaram os pastores Ari G. Silva e Atanásio Barbosa.

Às 20,00 h tivemos uma linda conferência, após a qual ouvimos palavras de despedida por vários irmãos, desejando boa viagem aos que regressariam (naquela noite e no dia seguinte) aos seus lares. Na manhã do dia 18, com o culto matutino versando sobre "Sinceridade", continuamos o nosso curso com vários estudos doutrinários e de outra espécie. Ouvimos a bela história da página impressa e seu efeito na conversão de almas, desde os primeiros folhetos chegados ao Brasil com a Terceira Mensagem e a colportagem no Movimento de Reforma iniciada pelos irmãos André Cecan e Jorge Devai, e vimos que onde existe hoje uma igreja, ali passou um colportor.

Passamos mais quatro dias de estudos e as horas foram bem aproveitadas, pois além da parte doutrinária tivemos a parte teórica do curso a qual contou com a colaboração de vários irmãos, que com suas experiências colaboraram para o aproveitamento das reuniões. O sábado foi o dia mais lindo do curso, pois além das reuniões de praxe, tivemos a tarde reservada para experiências, abrilhantadas com hinos e poesias. Foi realmente uma maravilhosa reunião, pois muitos irmãos ao contarem suas experiências, tiveram o privilégio de poder apresentar o resultado de seu trabalho com a presença de almas que foram ganhas para a verdade e que estavam presentes, e algumas também já trabalhando para ganhar outras almas.

A notícia mais alegre do curso foi o trabalho realizado por nossos colportores no Paraguai. Apesar desses irmãos não saberem falar o espanhol, entraram naquele país e fizeram um bom trabalho na venda de livros e já ganharam duas almas para a verdade, sendo que um deles assistiu o curso conosco, e já está colportando. Após o término das horas felizes daquele inesquecível sábado, tivemos a reunião de despedida do curso, na qual vários irmãos se expressaram rogando a Deus bênçãos especiais aos colportores e obreiros nas viagens e no trabalho. Pondo ponto final em todos os nossos trabalhos o irmão Juracy pronunciou a bênção pastoral e assim nos despedimos daqueles dias felizes que passamos em companhia dos irmãos e coobreiros paranaenses.

Tipos Psicológicos de Clientes

(Adaptado)

1.°) **"Apressado"**: **Há o apressado por** dispor realmente de pouco tempo e há o apressado que age como tal para simular importância. O primeiro, quase sempre, sabe o que quer e decide-se rapidamente, pois está acostumado a isso. O segundo, por ser um tipo falso, perde a peculiaridade da pressa assim que o colportor comece a expor as vantagens da mercadoria. O tratamento para o primeiro é apresentar a oferta resumidamente e estar preparado para responder perguntas; ao segundo basta solicitar um minuto de sua atenção, visto ser muito ocupado, e depois prosseguir a entrevista normalmente.

2.°) **"Família"**: Desde a chegada, põe o colportor a vontade trabalhando-o com intimidade e dando-lhe toda a liberdade e familiaridade. O tratamento aqui é não tomar toda a familiaridade que ele oferece mas, sim, conservar um certo domínio sobre a situação para poder levá-lo a comprar. Na maioria das vezes o "familiar" age assim para poder criar confiança e coragem para negar-se a comprar.

3.°) **"Formal"**: É aquele que nos trata com cerimônia e que mantém sempre uma postura correta, trajes corretos e escolhe as palavras que usa. Normalmente, as tradições de família, o nome e as formalidades da etiqueta social são muito importantes para ele. Este tipo precisa ser tratado com todas as formalidades da etiqueta social, sem o que o colportor não terá sucesso.

4.°) **"Lento"**: O tipo lento é o que a maioria chama de "burro". Mas na realidade o que ocorre é que a sua compreensão é mais tardia do que o normal. A esse deve-se repetir a argumentação várias vezes e ainda no final fazer um resumo para que ele compreenda.

5.°) **"Taciturno"**: É o que não fala nada por mais que argumentemos ou que responde simplesmente por monossílabos. É, portanto, o pior dos tipos, pois nunca sabemos o que está pensando, se deseja comprar ou não. O que devemos fazer é passar imediatamente a preencher o pedido, perguntando o seu nome ou pedindo um cartão seu. Essa prática fará com que ele comece a falar e assim se poderá argumentar. Caso não fale, melhor é passar o pedido para ele assinar.

6.°) **"Falador"**: É aquele que fala demais, não sobre determinado assunto, mas sobre seus vôos imaginários, falando muito de nada. Geralmente é tímido e complexado, procura compensação falando de bravuras que nunca fez e "castelos" que jamais construiu. Faz o colportor perder um tempo enorme, ociosamente, sem nenhum resultado prático. O tratamento mais seguro para com este tipo é trazê-lo à realidade, isto é, à mercadoria e conduzir a entrevista até o fechamento.

7.°) **"Racional"**: É o que delibera friamente, pesando mais os valores venais da mercadoria. O raciocínio prevalece sobre a emotividade. Para ele os argumentos de ordem efe-

tiva não impressionam. É necessário apresentar argumentos sólidos, números que provem a realidade do negócio.

8.º) **"Emotivo"**: Para ele os argumentos de ordem efetiva são os que o levam a comprar. Os apelos humanos contidos na mercadoria e na argumentação o impressionam.

A grande maioria da clientela brasileira é formada de emotivos. Daí o sucesso das novelas. Daí comprarmos mercadorias mais pela sua aparência do que por sua durabilidade. Compramos o que fica bem ou é bonito sem analisar do que é feito, como é feito ou quanto dura. Compramos uma roupa que não perde o vinco ou que não precisa ser passada sem sequer sabermos de que fibra é feita ou sua procedência.

O emotivo pensa dedutivamente. Uma vez impressionado pelos argumentos compra imediatamente. Há um único detalhe na personalidade do emotivo que precisamos cuidar. O emotivo tem a empatia em alta dose e se entusiasma com muita facilidade pelos valores subjetivos da mercadoria apresentada. Porém seu entusiasmo tem fôlego curto. Se não fecharmos o negócio na hora, na próxima visita poderá estar completamente frio e nosso trabalho será dobrado. É por isso que os franceses (altamente emotivos) afirmam: "malhe o ferro enquanto está quente".

9.º) **"O importante"**: Há dois tipos de "importante": aquele que é realmente por sua posição social, política ou financeira e o falso "importante", isto é, que se dá ares de importância sem o ser. O segundo tipo é mais numeroso que o primeiro, principalmente entre novos ricos e aqueles que fizeram fortuna rapidamente por um golpe de sorte. Para o primeiro é necessário dispensar o tratamento que merece e não se constranger em sua presença, pois o homem verdadeiramente importante compreende a pequenez do ser humano e torna-se, em essência, um humilde. O segundo gosta que saibam e sintam que é um importante a toda hora, e isso o faz comprar.

10.º) **"O humilde"**: Este tipo é o que precisa ser, sempre, bem tratado. A sua humildade está estampada na sua maneira de falar, na sua maneira de se vestir e na sua maneira de se apresentar ao colportor. O humilde, quase sempre, o é por índole e por educação. Ainda o comprador pode revelar-se um humilde por temer assumir um compromisso que teme não poder cumprir. Para o humilde devemos dispensar toda consideração e bom tratamento, apelando para o "aspecto humano da mercadoria e provando-lhe que o empate de capital é seguro e compensador".

11.º) **"Pessimista"**: Este vê tudo com desconfiança. Acha que a situação é ruim e que vai piorar ainda mais. Para ele precisamos contar uma desgraça, maior que a dele e inspirar-lhe confiança para que compre

12.º) **"Otimista"**: Este é o que vê tudo azul, mesmo quando a situação se apresenta crítica. Quer comprar tudo o que se lhe oferece. Normalmente não dá trabalho para comprar. Dá trabalho para pagar. O cuidado, com este tipo, é não vender-lhe ou vender-lhe o quanto ele pode pagar e não o quanto ele quer comprar.

13.º) **"Sr. Novidoso"**: É o que gosta de tudo o que é novo. Quer para comprar, quer para apenas conhecer. Este tipo é mais comum entre as mulheres. Que o digam os vendedores das casas de modas. Elas saem diariamente, correm todas as

lojas possíveis para ver as novidades, saber os preços e não comprar nada. Porém, "o Sr. Novidoso", ou a "Sra. Novidosa" compram também coisas antigas e muita mercadoria uma vez que tenhamos novidades para contar-lhes.

14.°) **"Conformista"**: Este é o escravo da rotina. É pouco mais que um conservador. Além de conservador conforma-se com o que possui e desconfia de tudo que é novo. Para vender-lhe é preciso, primeiro, comprovar-lhe que a novidade é tão boa e tão segura, quanto o produto antigo e depois argumentar com as vantagens que o novo apresenta.

15.°) **"Conhecedor"**: Em geral comprador profissional. Conhece profundamente a mercadoria. Para ele devemos apenas responder as suas perguntas com clareza e objetividade. Lembrar que os compradores profissionais compram mais dos vendedores que falam menos. Uma das razões de agirem assim é que passam o dia todo, dia após dias, mês após meses, ano após anos, ouvindo argumento de vendas e vantagens de mercadorias. Isto os deixa frios e objetivos.

16.°) **"Negativo"**: Este é um tipo muito interessante. É o tipo que sabe o que quer e já foi enganado algumas vezes, em preços e condições. Desde o primeiro argumento do colportor ele só sabe dizer não; não interessa, não preciso desta mercadoria, etc. Mas, o que ele quer realmente é saber se pode obter melhor preço e melhores condições.

17.°) **"Concordante"**: Este é o tipo que concorda com tudo. Só sabe dizer: Sim, tem razão, é verdade, e coisas assim. Com este tratamento desarma o vendedor, evita que use uma argumentação mais cerrada e é isso justamente que ele quer. Sabe, por experiência, que se o vendedor argumentar, normalmente, ele acaba comprando. Assim, concordando com tudo que diz o vendedor dá impressão que é um cliente fácil e que vai comprar. O tratamento para ele é o "por que". — Se o senhor gosta, por que não compra? — Se o senhor acha bom, por que não faz a encomenda? Partindo daí para a argumentação normal para todos os tipos deve-se conduzir a entrevista até o "fechamento".

18.°) **"Leigo"**: Este é o contrário do "conhecedor", nada conhece sobre mercadoria. Os valores venais não lhe interessam. O que lhe interessa são os valores subjetivos, os apelos humanos da mercadoria. O bem e os benefícios que a mercadoria lhe oferece são o seu único objetivo. Basta comprovar-lhe isto e ele compra.

CHAVES PARA FECHAMENTO DE VENDAS

O fechamento da venda é o detalhe mais importante na obra do colportor. A grande maioria aprende como fazer uma abordagem perfeita. Como causar boa primeira impressão. Como ressaltar e evidenciar os valores subjetivos e venais de sua mercadoria ou seu serviço. Como motivar "desejos" através dos "apelos humanos" da sua mercadoria. Mas também, a grande maioria, não sabe ou não tenta fechar a venda. É evidente que aquele que tenta fechar mais vendas é o que mais vende. Mas, quem quiser fechar mais vendas deve saber qual é o momento psicológico para tentar o fecho. E este momento é quando se percebe que o desejo está cristalizado na mente do cliente.

O número de vezes que deve-se tentar fechar a venda, considerando o número ideal, é cinco vezes, no mínimo. Todo colportor que fizer o seu trabalho per-

feito, com sua apresentação padronizada com a A. I. D. A. perfeita, deve tentar fechar a venda cinco vezes, no mínimo. E caso não consiga fechar, fica sabendo que não conseguiu despertar o desejo na mente do cliente e pode argumentar novamente, na hora, ou na próxima visita, até conseguir fechar a venda.

Existem chaves diferentes para o fechamento de vendas. E é isto que o cliente espera que o colportor faça, para que ele possa comprar. O cliente espera o último empurrãozinho para comprar e este é chamado de "chave de fechamento de vendas".

1.ª **Chave: "Ação física"**: Considere a venda fechada e passe a caneta para o cliente assinar o pedido. Se ele aceitar, a venda está concretizada. Se o cliente rejeitar a caneta fazendo qualquer objeção, podemos partir desta para nova argumentação voltando a tentar o fechamento com outra "chave".

2.ª **Chave: "Sim — Sim"**: — Você já conversou com o cliente, já expôs as vantagens da sua mercadoria, na sua argumentação fez sentir os apelos de sua mercadoria, inclusive já ouviu os "aprovos" e os "senões" do cliente. Faça agora uma série de perguntas as quais o cliente só possa responder: — Sim, de acordo. Diga: — Então vou-lhe trazer a mercadoria. Acostumando-se a confirmar, mais facilmente ele dirá: — Sim, traga.

3.ª **Chave: "Recapitulação"**: — Esta é uma chave quase que específica para o tipo "lento". Faça uma recapitulação dos pontos principais do negócio ou do produto e passe o pedido para o cliente assinar.

4.ª **Chave: "Fator sem importância"**: — Saia fora do negócio em si, preço, condições, e planos e procure "fechar" sobre um detalhe sem importância.

Uma firma de automóveis vendia muitas unidades de um modelo de luxo, além do que seria considerado normal. Investigando o caso verificaram que era sempre o mesmo vendedor que "fechava" as vendas deste tipo de veículos. Intrigados, procuraram analisar a sua maneira de agir e verificaram que fechava sempre com a chave "fator sem importância" da seguinte maneira: Depois de experimentar o carro, juntamente com o cliente, voltava à garagem e, ato contínuo, tirava da gaveta uma caixa contendo tipos de monogramas para aplicação em carros, dizendo: — Qual destes monogramas o senhor prefere? O cliente escolhia um de seu gosto e o vendedor então dizia: — O senhor prefere que aplique no painel ou na porta? O cliente, normalmente, respondia: — No painel. Assim, escolhendo tipos de monogramas e lugar para colocação o cliente relegava para um segundo plano o negócio em si, o preço, o prazo, a qualidade, etc.

(Continua no próximo número)

(Continuação da pág. 4)

"Referindo-se aos pusilânimes, diz Voltaire: 'Os que se queixam da má fortuna, deveriam queixar-se de si mesmos'.

M. C. N. :25, 26, 30, 31.

"'A estrada para o triunfo apresenta-se quase sempre semeada de obstáculos nas suas retas, chela de inesperados tropeços nas suas curvas; e se às vezes tem clareiras batidas de sol, outras vezes tem obscuras faces noruegas, cobertas de umidade e neblina. Hás de encontrar suaves declives, mas também fundos despenhadeiros eriçados de espinhos.

"'Não te impressiones. Avança decidido e firme, sem que tais contratempos venham a impedir ou demorar os teus passos."'

RELATÓRIOS DE COLPORTAGEM

3.° TRIMESTRE DE 1976

ARMES

Diretor: Demerval Santos

Colportores	Horas	Livr.	Broc.	Bíbl.	Rev.	Folh.	E. Bíbl.	Vendas
Geraldo Barbosa Lima	57	480	220					61.600,00
Nilson B. de Albuquerque	200	181	185		31	472	38	23.830,00
João Luis dos Reis	166	181	135			70	54	19.905,00
Custódio Inácio de Almeida	437	164			80	610	44	19.449,00
Alberto Gomes	204	122	123		2			19.000,00
Aldori Santos	385	66						16.560,00
Helio Barbosa	238	123	99			100	20	15.250,00
Edson Meireles	166	133	111		4	56	23	14.410,00
José de Barros Coimbra	535	116	84		158	521	96	14.188,00
Nivaldo André	176	92	78			160	9	13.317,00
Sebastião Inácio	311	84	84		40	326	10	12.960,00
Carlos de Oliveira	400	50	26			141	69	11.846,00
Clóvis Pereira	259	83	7		22	153	9	10.210,00
Hélio Carvalho da Silva	400	81	82		8	88	6	10.205,00
Manoel Macedo	83	64					6	9.820,00
Renato J. dos Santos	239	70	48		36	201	17	8.890,00
Roberto Ribeiro	218	70	21		3	431	26	8.642,00
Manoel Alves	97	73			6	126	6	7.675,00
Daniel Luiz A. Amorim	40	62	59		7	150		7.495,00
Sebastião Soares	117	50	50				2	6.225,00
José Antônio Silva	129	46	27		28	18	19	5.649,00
Ivaldete dos Santos		49				100	3	5.640,00
Severino Jorge da Silva	115	21	19		67	275		2.830,00
Alberto Rodrigues	171	30	4		1	23		2.715,00
José Waschington	78	27	17		30	160	50	2.360,00
Pedro Pereira	200	15	9		19	200	24	2.095,00
Carlos José dos Reis	49	11						1.510,00
Diversos		450	450					56.250,00
Totais	**5470**	**2994**	**1938**		**542**	**4381**	**531**	**390.526,00**

ASPAROMAT

Diretor: Manoel M. Barbosa

Colportores	Horas	Livr.	Broc.	Bíbl.	Rev.	Folh.	E. Bíbl.	Vendas
José Devai	377	310	350		3		2	51.440,00
Osmar Araújo	223	304	354		60	375	45	50.255,00
Juvenal Martins	274	260	51		2	469	2	30.796,00
Isaías Gomes								22.870,00
Josué Breves Paulino	100	95	40		100	200	40	19.200,00
José C. Moraes	175	70	62		8	15	15	18.770,00
Carlos Fausto	246	63	47		19	250		17.305,00
José L. Oliveira	315	100	30		30	250	30	14.862,00
Joel B. Paulino	86	120	91		70	67		14.190,00
Lauriano Bispo	310	104	108	2	23	450	40	11.120,00
Gerson Gall	150	103	90		60	100	3	11.020,00
Mário Dumitru	114	78	10		80	371	35	10.866,00
Ruben Cecan	150	46	10		70	55	7	10.830,00
Odenir Arruda	130	104	108		27	1500		10.218,00
Jerôncio Rodrigues	124	74	43		20	236	5	9.130,00
Maria Maurício	180	65	68		10	90	5	9.125,00
Jair Monacelli	600	67	10		8	149	45	8.425,00
José Marinho	190	100	58			160	9	8.255,00
Desidério Torok	116	40	5				13	7.895,00
Inocêncio Barbosa	511	60	10		30	60	20	7.375,00
Wilson Pereira	198	60	40		25	100	50	6.890,00
Olívio Gomes	69	40	5		5	100	5	6.295,00
Eunice Gomes	290	60	30		26	30		6.000,00
Nereide Magalhães	63	51	30		22	140		5.740,00
Judite de Oliveira	110	91	30		50	100	10	4.880,00
Tereza Zalavare	50	14	5			40	2	2.200,00
Rosalino Batista	54	5	8		40	20	10	1.345,00
Diversos	300	90	40		100	200	15	8.005,00
Totais	**5505**	**2574**	**1733**	**2**	**888**	**5527**	**408**	**385.302,00**

ASCENBRA

Diretor: Elias Joventino de Lima

Colportores	Horas	Livr.	Broc.	Bíbl.	Rev.	Folh.	E. Bíbl.	Vendas
José Alves Bezerra	263	297						29.750,00
Valdevino T. Silva	250	280						28.950,00
Deocleciano B. Lima	240	275						28.466,00
Sebastião O. Campos	210	261	49		9	6	6	28.168,00
Jacinto Pereira dos Santos	247	250						25.674,00
José Alves de Araújo	321	84	84	2	22	22	27	15.735,00
Mesak Pereira de Oliveira	154	110				30	40	13.990,00
Miguel O. Damasceno	186	121	95		3		108	13.360,00
Afonso Alves Bezerra	103	92						12.840,00
Francisco Teixeira Neto	223	40						12.465,00
Luiz Paulo Teixeira	169	119	3		16	250	23	12.315,00

Tarcísio N. Moreira	240	116	51		7	3		12.315,00
Paulo Pereira de Araújo	148	108	86	3	8	27	11	11.970,00
José dos Santos	135	98	76					10.645,00
Eurípedes M. de Souza	145	84	84		2			9.417,00
João Cipriano	120	75	70					9.240,00
João Gomes da Silva	229	65	49		24	24	5	6.702,00
Gersiel Garcia de Souza	140	32	30		14	162	11	4.461,00
Moacir P. de Oliveira	153	24	21			70	60	3.200,00
Lázaro José Alves	293	20	15			19	10	3.150,00
Maria do Couto	143	24	8			275	7	2.405,00
Sérvulo Nunes Cordeiro	164	14	11			584	275	2.015,00
Diversos	250	249	200					21.995,00
Totais	**4526**	**2838**	**932**	**5**	**105**	**1472**	**583**	**319.228,00**

CAMIN

Diretor: Benedito Gomes da Cruz

Colportores	Horas	Livr.	Broc.	Bíbl.	Rev.	Folh.	E. Bíbl.	Vendas
Taurino Pereira Bezerra	404				26	91	40	23.451,00
Geud Barbosa	289	197	16	16	191		6	19.189,00
Sebastião Alves de Fontes	295	94	115			17	59	17.355,00
Alcides Alves Oliveira	266	198			208	341	19	16.885,00
Valentim de Freitas Dantas	273	169	60		137	56	19	16.085,00
Edonisson Gil Lopes	283	189	1		155	138	3	15.905,00
Domingos Pereira Silva	137	129	16		96	134	100	15.435,00
Edmilson Nogueira Gomes	238	113	8		9			15.095,00
Herinaldo da Silva Gomes	266	176			176		41	12.040,00
José Morais de Souza	244	200	42		6		14	11.602,00
Luiz Machado Vieira	212				3	141	49	11.310,00
Manoel S. A. de Souza	339					185	57	9.295,00
Raimundo Gomes da Silva	277	54	40	1	45	100	30	8.582,00
Manoel de Farias Gaia	181	54						7.515,00
Luiz Conceição Sales	291	73	4		14	514	15	6.675,00
Valério Pereira de Souza	277	51	18		39	225	31	6.130,00
Ambrósio P. de Souza	61	78	1		64			5.605,00
Antônio Fernandes Ribeiro	316	11	35		13	31	43	5.302,00
Roalde G. N. Ribeiro	125	53	53		2	150	8	4.120,00
Antônio Tavares da Silva	18					120	18	3.970,00
João Batista G. Lima	79	41	21		6		7	3.520,00
Osmar M. Gonçalves	181	11	4		19		14	3.435,00
Antônia Febrônio Oliveira	206	21	21		73	366	6	3.265,00
Samuel Neves Pantoja	222	27	27			557		3.175,00
Anízio J. do Nascimento	20	31			11	10	27	2.960,00
Manoel D. da Costa	367				44	246		2.677,00
Eunice Nunes Moura	8	9	10			1	1	2.155,00
Alípio Rodrigues da Silva	261	25						1.920,00
Adeilde Vitorino da Silva	91	4	1		16	16	6	210,00
Bartolomeu Tavares	189							
Totais	**6416**	**2008**	**493**	**17**	**1353**	**3439**	**613**	**254.863,00**

APASCA

Diretor: Antônio Lucarelli

Colportores	Horas	Livr.	Broc.	Bíbl.	Rev.	Folh.	E. Bíbl.	Vendas
Antônio Cardoso	324	259	239					31.845,00
Placedina Cardoso	230	131	121		6	62	2	15.692,00
Nelson Gonçalves da Silva	361	120	117			100	1	15.435,00
José Alves F. Filho	216	128	98			710	15	13.307,00
Ataídes de Almeida	203	100	68			62	8	11.932,00
Sebastiana S. da Silva	190	94	92			72	1	11.305,00
Iraídes C. Batista	206	49	47			138		9.515,00
Ademar Gomes de Azevedo	122	73	51			213		9.270,00
Aldo José Galianni	109	78	78					9.120,00
Otemar Solon G. da Silva	200	62	59			1391	71	7.183,00
Antônio Cardoso Filho	148	53	55					6.360,00
Atair Pizzolitto	131	43			10	94	76	5.709,00
Francisca Barbosa	116	43	39			45		5.450,00
Manoel V. Batista	193	31	24	1	9	1407	12	3.685,00
Tereza Cardoso	37	17						2.160,00
Maria Rosa Gomes	47	4			2	3		480,00
Diversos								15.038,00
Totais	**2833**	**1285**	**1088**	**1**	**27**	**4297**	**186**	**173.486,00**

ANOB

Diretor: Daniel da Silva Rocha

Colportores	Horas	Livr.	Broc.	Bíbl.	Rev.	Folh.	E. Bíbl.	Vendas
Antônio da Hora Silva	418	164	252		97	264	56	26.040,00
Francisco de S. Ramos	265	76	293		254	324	20	19.537,00
Francisco Simplício	201	101	202	5	93	160	8	18.780,00
Jessé Victor	194		257		255		4	14.195,00
Manuel Bismarck Cruz	229	46	189		148			13.760,00
Severino S. de Souza	113		206		229		28	11.420,00
Bernardo R. dos Santos	291	38	146		99	102	29	10.589,00
José de Souza Leal	84	16	74		74			6.600,00
Paulo A. da Silva	108		105		108	152	1	5.790,00
João Batista dos Santos	109	22	73		49	10	19	5.515,00
Manuel da Cruz Neto	123		90		84	70		4.950,00
José da Cruz Filho	33		87		79	47	25	4.775,00
Francisco A. Ferreira	231		68		66		69	4.120,00
Antônio de Lima	45	2	64	1	64	26		3.800,00
Almiro Lopes da Silva	120	15	29		19	49	19	2.835,00
José de Souza Filho	123	2	37		41		73	2.805,00
José Ribamar Alves	262	1	49		40	20	2	2.755,00
José Honório	126		42		42	39	117	2.300,00
Guilherme F. de Araújo	230		32		34	38	32	1.650,00
João Gomes da Silva	157		16		10	21	8	960,00
Pedro Maia Caetano	80					60	36	165,00
Diversos								2.723,32
Totais	**3542**	**483**	**2311**	**6**	**1885**	**1382**	**546**	**166.064,32**

ASSURIG

Diretor: João Carlos Goularte

Colportores	Horas	Livr.	Broc.	Bíbl.	Rev.	Folh.	E. Bíbl.	Vendas
Amado Brasil dos Santos	310	190	81		2	65	15	25.565,00
Delvacir Dias Preto	233	192	106		1	127	17	21.465,00
João Carlos Peixoto	216	145	84			325	52	19.845,00
Valeriano S. Amaral	87	121	18		1	54	25	18.021,00
José Antônio D. Preto	215	111	65			215	19	13.210,00
Terezinha Kannen	61	74	40		6	97	7	10.085,00
Nelson M. Lucas	101	80	32		4	273	8	9.060,00
Arno Ivo S. dos Santos	268	75	36					9.035,00
Jonas Paiva Garcia	178	69	4			160	1	8.075,00
Neviton Tadeu S. Araujo	47	59	21			71	3	7.085,00
Antônio R. Nunes	188	47	28				36	6.437,00
Brauli Regina Kannen	32	55	10			3	4	4.250,00
Diversos	106	89	36		15	82	24	9.669,00
Totais	**2042**	**1307**	**561**		**29**	**1472**	**211**	**161.802,00**

ABASE

Diretor: Eser R. Aquino

Colportores	Horas	Livr.	Broc.	Bíbl.	Rev.	Folh.	E. Bíbl.	Vendas
Hermes S. Barbosa	192		196		243		7	11.760,00
Eronides D. da Silva	132		194		200	20	4	11.640,00
Aurelino S. Barbosa	214		158		158		13	8.820,00
Arnaldo Alves da Rocha	183		138		151			8.280,00
Olmício N. Freitas	182	53	54		34			7.305,00
Manoel Cardoso	72	37						4.720,00
Daniel C. Nascimento	144	33	32			5		4.140,00
Raquel C. Nascimento	80	23	23					3.190,00
Eser R. de Aquino	100	22	25					3.100,00
Carlos N. Carvalho	29		49		43			2.560,00
Joaquim Machado	24		1			2	2	625,00
Sebastião S. Reis	50							
Totais	**1402**	**168**	**870**		**829**	**27**	**26**	**66.140,00**

UNIÃO

Associações	Colp.	Horas	Livr.	Broc.	Bíbl.	Rev.	Folh.	E. Bíbl.	Vendas
Armes	27	5470	2994	1938		542	4381	531	390.526,00
Asparomat	27	5505	2574	1733	2	888	5527	408	385.302,00
Ascenbra	22	4526	2838	932	5	105	1472	583	319.228,00
Camin	30	6416	2008	493	17	1353	3439	613	254.863,00
Apasca	16	2833	1285	1088	1	27	4297	186	173.486,00
Anob	21	3542	483	2311	6	1885	1382	546	166.064,00
Assurig	12	2042	1307	561		29	1472	211	161.802,00
Abase	12	1402	168	870		829	27	26	66.140,00
Totais	**167**	**31736**	**13657**	**9926**	**31**	**5658**	**21997**	**3104**	**1.917.411,00**

Campeões do Trimestre

Geraldo B. Lima - Armes -	61.600,00	Antônio da H. Silva - Anob -	26.040,00
José Devai - Asparomat -	51.440,00	Taurino P. Bezerra - Camin -	23.451,00
Antônio Cardoso - Apasca -	31.845,00	Amado B. Santos - Assurig -	25.565,00
José A. Bezerra - Ascenbra -	29.750,00	Hermes S. Barbosa - Abase -	11.760,00

COLPORTORES QUE NÃO RELATARAM NO TRIMESTRE

Associações	Julho	Agosto	Setembro	
ARMES	3	4	8	
ASPAROMAT	Não Enviou Anotações			
APASCA	5	4	5	
ASCENBRA	Não Enviou Anotações			
ANOB	3	4	8	
CAMIN	2	5	3	
ABASE	7	7	8	
ASSURIG	Não Enviou Anotações			
TOTAL	**20**	**24**	**27**	**= 71**

Temos aqui a triste falta de 71 relatórios em 3 meses, e no total do ano, se a porcentagem for a mesma, teremos um total de 284 relatórios faltantes, e se cada um for equivalente a Cr$ 5.000,00 de entrega, teremos uma diferença de Cr$ 1.420.000,00 no nosso relatório anual, e o nosso relatório a ser apresentado à assembléia da União terá uma diferença de mais de dois milhões de cruzeiros.

É lamentável tal fato, e pedimos a cada colportor que pense bem neste assunto, e coopere para sanar esse mal, pois Deus é Deus de ordem e quer que seus filhos sejam ordeiros também.

Pedimos a todos os colportores fazerem um propósito para o novo ano, de serem pontuais nesse pequeno dever, que não custa nada, mas reflete muito na organização.

Mestres Mudos

São os livros uns mestres mudos que ensinam sem fastio, falam a verdade sem despeito, repreendem sem pejo; amigos verdadeiros, conselheiros singelos. Assim como, à força de tratar com pessoas honestas e virtuosas, se adquirem insensivelmente os seus hábitos e costumes, também à força de ler os livros se aprende a doutrina que eles ensinam. Forma-se o espírito, nutre-se a alma com bons pensamentos e o coração vem por fim a experimentar um prazer tão agradável, que não há nada a que se compare; e só o sabe avaliar quem chegou a ter a fortuna de o possuir.

Padre Antônio Vieira

Diz o Livro:

Não me emprestes senão àqueles que sabem cuidar de mim e devolver-me a meu dono.

Não faças em minhas páginas marcas ou sinais com lápis ou tinta.

Não comeces a ler-me pelo fim, para ver como termino. Assim cortarás o interesse que te ofereço.

Tem sempre um lugar reservado para mim, onde possa estar cômodo e limpo.

Não me faças entrar à força em estantes, porque me danificarias.

Não elogies minha encadernação, que só vale ao valdoso; elogia, se bem te parecer, o que há escrito em minhas páginas.

(cortesia de Carmelo Palazzolo).